

## PROGRAMME DE FORMATION

### Rendre sa boutique plus performante

#### Objectifs de la formation

- Identifier ses objectifs pour sa boutique
- Construire une gamme de produits
- Savoir valoriser et rendre une boutique attractive par la mise en scène de produits
- Connaître des indicateurs clés pour gérer sa boutique

#### Programme

De nombreuses structures touristiques se dotent aujourd’hui d’un espace boutique/billetterie afin de créer un revenu supplémentaire parfois nécessaire à leur maintien.

Cette activité doit être réfléchie tant au niveau :

- des produits qui doivent être en adéquation avec sa stratégie marketing,
- de la politique tarifaire à appliquer (de la négociation avec les fournisseurs au prix de vente)
- du merchandising et de l’aménagement de l’espace boutique/billetterie

En effet, il ne suffit pas d’avoir de bons produits et un bon commercial pour vendre. Attirer les touristes et les locaux dans cet espace reste le plus difficile.

**Il s’agit donc de repenser ou créer l’offre de son espace boutique et de la mettre en valeur.**

#### Module 1 : Définir les objectifs de sa boutique

- Objectifs attendus : économique, image, valorisation du territoire...
- Les conséquences de ces objectifs
- Indicateurs de performance à suivre : Chiffre d’Affaires, marge, taux de transformation, panier moyen...

#### Module 2 : Savoir placer sa boutique

- L’emplacement “idéal” de la boutique : flux de clientèles, zones chaudes, froides, aveugles
- Donner une identité à son espace boutique

#### Module 3 : Sélectionner les bons produits

- Le produit idéal : objets boutique, services payants
- Les différents types de produits : dérivés, griffés, dépôt vente...
- La gamme: ciblage, ampleur, largeur, profondeur, cohérence, prix
- La régulation du stock

#### Module 4 : Mettre en valeur les produits

- Placer les produits au bon endroit dans la boutique
- Placer les produits au bon endroit sur les meubles
- Règles pour bien présenter ses produits : pyramide, masse/volume, mise en scène, couleurs, lumière, étiquette de prix...



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



Auvergne Rhône-Alpes Tourisme\_Trajectoires Tourisme : 11 B, Quai Perrache , 69002, LYON  
/ Tél. : 04 81 13 28 32 / contact@trajectoires-tourisme.com  
Siret n° 824 433 866 000 46 - Code NAF 94.99Z – Activité enregistrée sous le n° 84 691 487  
469 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l’Etat

### Module 5 : Stimuler les ventes

- Soigner la première impression : extérieurs, vitrine, entrée dans l'espace d'accueil
- Faire vivre les produits : renouvellement, rotation...
- L'importance de l'humain : rôle des conseillers en séjour dans la stimulation des ventes

### Module 6 : Savoir gérer sa boutique

- Se donner les moyens de gérer et faire vivre sa boutique
- Identifier 5 indicateurs clés pour suivre sa boutique et ses performances
- La régulation du stock

### **Méthodes et supports**

- Apport théorique
- Nombreuses illustrations
- Études de cas concrets
- Plan d'action personnel
- Support pédagogique transmis aux stagiaires

### **Public**

Directeur.rice, responsable du service commercial ou accueil

### **Prérequis**

Pas de prérequis

### **Informations complémentaires**

La formation est dispensée par Caroline BELIN, formatrice et consultante spécialisée en aménagement espaces boutiques et accueil, développement commercial et relation client.

### **Modalités d'évaluation (Pré-Formation)**

- Questionnaire de pré-formation en ligne
- Envoi de photos de l'espace boutique pour analyse durant la formation

### **Modalités d'évaluation (Post-Formation)**

- Évaluation des acquis par l'intervenante en fonction des objectifs visés : QCM et travail sur plan
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé le lendemain de la formation

### **Indicateurs de résultat (Post-Evaluation)**

(Données 2024 - 7 avis)

- **Satisfaction générale** : 100% de satisfaction (86% très satisfaits et 14% satisfaits)
- **Recommandations** : 100% des stagiaires recommandent cette formation

### **Durée**

2.00 jour(s)

14:00 heures



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



Auvergne Rhône-Alpes Tourisme\_Trajectoires Tourisme : 11 B, Quai Perrache , 69002, LYON / Tél. : 04 81 13 28 32 / contact@trajectoires-tourisme.com  
Siret n° 824 433 866 000 46 - Code NAF 94.99Z – Activité enregistrée sous le n° 84 691 487 469 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme



Auvergne Rhône-Alpes Tourisme\_Trajectoires Tourisme : 11 B, Quai Perrache , 69002, LYON  
/ Tél. : 04 81 13 28 32 / [contact@trajectoires-tourisme.com](mailto:contact@trajectoires-tourisme.com)  
Siret n° 824 433 866 000 46 - Code NAF 94.99Z – Activité enregistrée sous le n° 84 691 487  
469 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat